ENTREPRENEURSHIP ITU "DIPRAKTEKIN"

TIM WESFIX

Entrepreneurship Itu "Dipraktekin"

GWI: 703.15.4.019
Diterbitkan pertama kali oleh **Penerbit PT. Grasindo**, Jln. Palmerah Barat No. 33-37, Jakarta 10270. Anggota IKAPI, Jakarta, Desember, 2014

Cetakan pertama: April, 2014

Editor: Adinto F. Susanto
Sampul: wesfixity@gmail.com
Tata isi: wesfixity@gmail.com

ISBN: 978-602-251-979-9

Dicetak oleh Percetakan **PT. Gramedia**, Jakarta. Isi di luar tanggung jawab Percetakan.

ENTREPRENEURSHIP ITU "DIPRAKTEKIN"

Tim Wesfix

daftar

Pengantar

isi

how to use this book?

Jika disuruh memilih, Anda lebih suka mendengar cerita orang tentang sepiring *Massaman curry* dari Thailand (merupakan peringkat pertama masakan terlezat sedunia versi CNN), ataukah Anda memilih untuk mencicipinya langsung? Tidak perlu dijawab.

Tentang sesuatu hal yang menyenangkan dan menjanjikan, kita tentu lebih memilih untuk merasakannya langsung. Pengalaman adalah hal yang berharga dan tidak bisa ditukar dengan kepuasan yang lain.

Itulah mengapa buku ini mengambil judul yang menarik: **Entrepreneurship itu "Dipraktekin"**. Praktik merupakan inti dari pengalaman. **Ikhlas** hanya bisa dikuasai jika kita mengambil waktu untuk mempraktikan cara-cara memiliki **ikhlas.** Praktik menjadi kata kunci dari buku ini.

Maka itu, buku ini berusaha untuk tidak terlalu berlama-lama membicarakan teori dan segala macam yang terdengar rumit di telinga. Bayangkan Anda ingin belajar naik sepeda, dan seseorang memberikan sekumpulan teori mulai dari apa itu sepeda, hingga dasar-dasar aerodinamika. Padahal seluruh dunia tahu bahwa: Anda tinggal menggerakkan pengayuhnya! *So,* persiapkan diri Anda untuk "menggerakkan" tangan dan ide Anda.

Buku ini semacam *workbook*. Anda membacanya untuk mencicipi petunjuk-petunjuk praktis di dalamnya. Nanti, Anda akan menemukan tips dan kiat yang sangat menyenangkan untuk dilakukan. Beberapa petunjuk dalam buku ini telah dipilih dari sekian banyak sumber yang tepercaya.

BAGAIMANA BUKU INI DAPAT MEMBANTU ANDA?

- Buku ini **dapat Anda baca mulai dari halaman mana pun**. Isi dari buku ini dapat diakses entah mulai dari tengah, dari belakang, atau dari depan.
- Pembahasan dalam buku ini diupayakan sedemikian rupa sehingga **setiap poin tidak pernah dibahas melebihi 2 halaman.** Ini memungkinkan Anda mendapatkan esensi yang memadai secara ringkas.
- **Terdapat kutipan-kutipan atau trivia** di beberapa halaman yang akan memudahkan Anda untuk mengingat suatu pokok pembahasan.
- Di bagian belakang, terdapat pula ***checklist*** yang semakin memudahkan Anda untuk menilai sejauh mana kreativitas Anda "praktekin".

mengapa harus jadi entrepreneur?

Setidaknya, ada 2 alasan umum untuk memaklumi mengapa orang berlomba-lomba menjadi seorang entrepreneur.

Pertama, orang tersebut ingin kaya, sehingga dengan demikian, ia meraih kebebasan finansial, dan bisa hidup dengan standar yang baik. **Kedua**, orang tersebut ingin bebas mengerjakan apa yang dia suka, sebab dengan menjalankan usahanya sendiri, ia tidak seperti karyawan, yang hidupnya "diperintah" atasan.

Namun begitu, 2 alasan di atas masih belum memadai. Dan, buku ini pun tidak melulu memotivasi Anda untuk memperkaya diri.

Salah satu alasan paling kuat adalah alasan sosial. *Entrepreneurship* adalah salah satu gerbang untuk memajukan bangsa.

Dengan membuka usaha, Anda berkontribusi pada pengurangan pengangguran dan peningkatan potensi berkembangnya usaha-usaha pendukung. Dengan cara itu, Anda secara langsung meningkatkan kualitas hidup lingkungan Anda.

Ketika kualitas hidup naik, perlahan kualitas pendidikan akan ikut naik pula. Dan, meminjam istilah mantan presiden AS, John F. Kennedy, "*Our progress as a nation can be no swifter than our progress in education.*"

Banyak ahli ekonomi menyatakan prediksi mereka, bahwa Indonesia akan menjadi kekuatan ekonomi dunia, dalam beberapa dekade ke depan. Sayangnya, pernyataan ini lebih merupakan sebuah peringatan, ketimbang data faktual. Mengapa demikian?

Sejak dulu, Indonesia memang digadang-gadang akan jadi *macan asia*, berkat potensi demografis. Beberapa dekade ke depan, kita akan mendapatkan ledakan generasi! Tapi sejauh mana produktivitasnya? Itulah tantangannya.

Aspek demografis tidak akan signifikan, jika mental kita masih mental konsumeris. Sebaliknya, jika jiwa produktif merata, kita sungguh akan jadi kekuatan ekonomi yang besar!

Kini adalah detik yang menentukan. Anda siap jadi bagian dari generasi produktif?

Nasib Baik di Tangan Anda

Turunlah ke Sawah

Ada sebuah cerita dari Cina, tentang seorang pemuda yang ingin belajar tentang hidup yang sukses pada seorang guru. Guru itu tersenyum dan menyuruh pemuda itu datang pada pagi buta esok harinya di sawah milik guru itu.

Keesokan harinya, pemuda itu datang dan duduk di gubuk penunggu padi, di tengah sawah. Ia agak menggerutu, karena dipikirnya sang guru tentu masih tidur pulas. Lamat-lamat ia mendengar di kejauhan, "Nak, jangan di situ! Turunlah ke sawah!"

Murid itu melihat, sang guru tengah mencangkul. Ketika didatangi, guru itu menyapanya, "Bukankah kamu ingin tahu rahasia hidup yang sukses? Pegang ini dan mulailah mencangkul. Rahasia itu akan terkuak dengan sendirinya - hanya jika kamu **turun ke sawah**, Nak.."

Entrepreneurship bukan barang istimewa jika dibandingkan dengan usaha-usaha kehidupan

yang lain. Maka itu, cara untuk menjadi seorang *entrepreneurship* yang sukses pun tidak jauh beda dengan cara-cara yang lain.

Benar, bukan dengan berpangku tangan dan asyik berteori, bukan dengan gagasan-gagasan indah atau berlama-lama meng-kalkulasi kekuatan dan kelemahan - melainkan dengan mengerjakan-nya sekarang juga.

Kebanyakan orang terjebak pada "kesibukan bertanya-jawab dengan diri sendiri". Entah itu sibuk dengan *business plan* atau melaku-kan analisis. Apakah mereka berharap untuk menimilasir kegagalan? Apakah mereka berharap untuk langsung menjadi *ahlinya bisnis*?

Alm. Bob Sadino pernah berkata, "Jangan berbisnis kalau takut gagal!"

Untuk terjun menjadi seorang *entrepreneur*, Anda memang perlu mengubah wawasan Anda terlebih dahulu, yaitu bahwa **Anda harus terjun segera, dan jangan takut gagal.**

Mengapa hal ini perlu ditekan-kan? Sebab, setiap jalan bisnis JELAS akan memberikan kegagalan. Apa pun itu. Tapi, Anda akan memetik banyak keuntungan usai bangkit dari kegagalan tersebut.

Ketika Anda sibuk menghitung waktu yang tepat, kompetitor Anda mungkin sudah bangkit dari kegagalan mereka, dan lebih pandai, sehingga sudah beberapa langkah di depan Anda. Tidak ada gunanya menunggu waktu yang tepat, sebab kegagalan toh akan menghampiri Anda juga.

***Turunlah ke sawah*. Jangan takut kotor, mulailah sekarang juga.**

"Saya merasa kesepian, ketika pertama kali menjalankan bisnis internet saya pada 1995. Tak ada yang percaya dengan bisnis yang saya jalankan," kata orang ini. Siapa sangka beberapa dekade kemudian, dia masuk ke daftar orang terkaya sedunia.

Jack Ma, Si Guru Bahasa Inggris

Jack Ma mulanya adalah seorang guru bahasa Inggris. Namun, ia selalu bermimpi tentang cara untuk bisa meraih kesuksesan finansial. Kesempatan itu pun datang ketika ia mendengar konsep tentang internet. Saat itulah, ia keluar dari pekerjaannya, dan bersama dengan beberapa orang membuat sebuah situs, *China Yellow Pages.*

Awalnya tidak mudah. Keluarganya sendiri pun tidak serta merta setuju dengan idenya. Apalagi sektor yang ia masuki, belumlah populer. Meski begitu, lambat laun ia menunjukkan titik cerah. Jack Ma selalu jadi rujukan, ketika orang-orang Cina bicara tentang internet dalam konteks bisnis.

Pada 1999, Jack Ma keluar dari pekerjaannya di kementerian perdagangan. Ia lalu pergi ke Hangzhou bersama teman-temannya dan mendirikan Alibaba, di apartemennya.

Alibaba awalnya merupakan sebuah situs bisnis di Cina yang menangani perdagang-an antarpegiat bisnis. Jack Ma mempertemukan pedagang dan pembeli dari seantero Cina.

Tak disangka, karena luasnya Cina dan semakin pesatnya perkembangan internet, situs yang ia bikin juga berkem-bang, dan berlipat ganda menjadi sebuah grup, dengan aneka unit bisnis yang lain.

Jack Ma pun akhirnya men-cicipi kesuksesan yang telah lama dipupuknya. Kini ia menjadi salah satu orang ter-kaya di dunia. Grup Alibaba bahkan telah melakukan IPO di AS, dan mendapatkan nilai tertinggi sepanjang sejarah perdagangan saham di AS, yaitu sebesar USD$25 triliun.

Kini, sang mantan guru Bahasa Inggris sibuk berbagi kisah suksesnya. Ia selalu mengatakan, kelebihannya dalam membangun bisnis. Salah satunya, saya tidak pusing dengan segala hal teknis, saya hanya terjun dan percaya pada diri sendiri, saya akan bisa sukses.

Apa yang Hendak Anda Jual?

Syarat utama menjadi seorang *entrepreneur* adalah: Anda harus menjual sesuatu. Maka, pertama-tama, Anda harus mencari barang yang hendak Anda jual.

Ada banyak hal yang bisa Anda jual. Bahkan, hal-hal yang mungkin tidak pernah terpikirkan oleh Anda.

Entrepreneur yang baik adalah yang memiliki fleksibilitas dalam memandang "barang jualan" mereka. Artinya, Anda siap untuk menjual apa saja, sejauh Anda menangkap peluang yang ada.

Misalnya, apakah Anda sadar bahwa sendal jepit bisa mendatangkan keuntungan besar?

Ya. Dan *Gandys flip flop* telah membukukan keuntungan yang sangat besar. Sendal ini adalah sendal jepit karet yang semakin mendunia, meski sudah sejak lama, kita akrab dengan barang yang satu ini.

"Morpsuit" sebuah produk busana spandeks besutan Ali dan Fraser Smeaton, serta Gregor Lawson, juga merupakan salah satu yang teraneh. *Morphsuit* menutupi semua bagian tubuh Anda, dan sangat cocok untuk acara-acara yang seru bersama teman-teman.

Kini, Anda bisa bertanya balik, barang apakah yang hendak Anda jual. Atau, apakah Anda punya kemampuan tertentu untuk dijual.

Perluaslah pengetahuan Anda sehingga Anda bisa melihat kemungkinan yang lebih banyak. Mulailah dari apa yang selama Anda geluti, dan mulai dari yang "dekat" dengan dunia Anda sendiri.

Ada sebuah pemeo yang mungkin perlu Anda pegang: bahkan kotoran pun, bila dipegang oleh seorang berjiwa bisnis, dapat mendaptangkan uang. Asalkan Anda punya sudut pandang untuk mengubahnya menjadi komoditas.

∞

ENTREPRENEURSHIP ITU "DIPRAKTEKIN"

DO.
OR DO NOT.
THERE IS
NO TRY.

- YODA, JEDI MASTER.

Memilih Jadi Kepala ketimbang Ekor

Salah satu hal yang mendorong orang-orang untuk menjadi pengusaha adalah: mereka ingin merdeka di atas kaki sendiri. Kata mereka, "Saya sudah bosan diperintah-perintah..."

Ada sebuah pepatah Cina yang mengatakan, "Lebih baik menjadi kepala ular, ketimbang menjadi kaki naga." Senyaman-nyamannya menjadi bawahan seseorang di sebuah badan/organisasi/perusahaan yang besar, menurut pepatah itu, lebih membahagiakan menjadi kepala, meski hanya mengepalai sebuah organisasi yang tidak terlampau besar.

Pertimbangan orang menjadi seorang *entrepreneur* adalah aspek kebahagiaan atas kemerdekaan yang bisa mereka reguk. Mereka tidak perlu melewatkan hari-hari di jalanan pada pagi buta, pulang larut malam, dengan tuntutan dari perusahaan yang selalu dirasa tidak manusiawi.

Dengan menjadi seorang *entrepreneur*, seseorang bisa menggariskan apa pun yang mereka inginkan. Mereka juga tidak perlu mendamaikan diri dengan tuntutan yang tidak berperasaan, karena bos yang dihadapi adalah diri sendiri.

Ada kebanggaan yang bisa dipetik di situ. Mereka bertanggungjawab atas kehidupan mereka secara langsung, dan mereka bisa mengembangkan bisnis yang mereka tangani sesuai dengan idealisme dan *passion* yang mereka miliki.

IDEALISME. Kata ini sering menjadi problem utama, ketika seseorang masuk dalam dunia kerja. Berapa banyak orang yang merasa kehilangan idealisme yang dulu - ketika di jenjang perkuliahan - sering diperjuangkan. Ketika masuk dalam dunia kerja, idealisme sering tidak tersama, karena terimpit oleh tuntutan pasar (dan tuntutan perusahaan).

PASSION. Sering, orang juga harus merelakan diri untuk memendam *passion* mereka, demi melihat bahwa *passion* mereka tidak bisa mendatangkan duit. *Hmmm*, bagi sebagian orang memang, bekerja di bidang yang sesuai dengan *passion* adalah kemewahan yang belum bisa didapat.

Dengan menjadi seorang *entrepreneur*, Anda bisa menjadi kepala. Dengan menjadi kepala, Anda bebas menjalankan bisnis sesuai idealisme dan *passion* Anda.

Seorang *entrepreneur* memungkinkan dirinya untuk tetap mempertahankan "keunikan kepalanya" dalam bisnis yang mereka geluti.

Motivator bisnis terkesan menyembunyikan kegagalan-kegagalan dalam mengembangkan usaha. Padahal kalau ditelusuri lebih lanjut: hampir semua orang yang membina usaha, berteman dengan "kegagalan".

Jangan Takut Gagal

Mungkin Anda selama ini telah berniat untuk membuka usaha sendiri. Tetapi Anda masih belum beranjak dari posisi Anda semula, sebab Anda masih sibuk menganalisis model bisnis Anda. Terutama, karena Anda ingin mengelaborasi kemungkinkan kegagalan yang akan menghampiri Anda.

Apa yang Anda lakukan itu baik. Namun, jika setelah beberapa waktu, Anda tidak kunjung beranjak, Anda perlu mempertanyakan diri sendiri: sejauh mana Anda siap untuk menjadi *entrepreneurship* yang sesungguhnya.

Kegagalan adalah teman bagi para *entrepreneur*. Jangan pernah takut gagal. Sebaliknya, takutlah akan skenario ini: ide bisnis Anda dikembangkan oleh orang lain, dan Anda ingin mengamatinya lebih dahulu. Orang ini mengalami jatuh-bangun, sampai akhirnya ia sukses dengan sempurna. Awalnya, itu adalah ide Anda. Kini, Anda jadi *follower.*

Kegagalan merupakan pertanda bahwa Anda akan menjadi sukses. Richard St. John, dalam buku *8 To Be Great* menjelaskan bahwa **orang-orang sukses memiliki kemampuan untuk "memantul". Ketika sukses datang, mereka akan terpental ke belakang. Tapi, sesudahnya - setelah mempelajarinya dengan saksama - mereka memantul lebih kencang dari sebelumnya.**

Ketika Anda hendak memulai bisnis, pastikan Anda memiliki kemampuan di atas. Pastikan Anda memiliki daya pantul, yang akan membuat Anda bangkit lagi dan melejit sepuluh langkah lebih maju dari sebelumnya.

Sebab, kegagalan adalah sebuah keniscayaan. Setiap usaha yang hendak Anda jalankan pasti akan dihadang oleh problem dan kegagalan. Tantangannya adalah: bisakah Anda mempelajari kegagalan tersebut, dan menjadikannya salah satu pembentuk kesuksesan Anda.

Membangunkan *Brand* Anda